

Assurer la maîtrise foncière d'une zone humide

L'accord des propriétaires est un pré-requis indispensable avant de s'engager dans un projet, quel qu'il soit ! C'est une démarche qui peut être bouclée en une simple visite, ou au contraire nécessiter plusieurs années.

A quoi ça sert ?

- Permettre la mise en œuvre d'opérations de restauration, d'entretien et/ou de valorisation de la zone humide
- Rendre pérenne la gestion de la zone humide

Tourbière du Coutry (Chênelette, Rhône)

Le foncier est ici morcelé en plusieurs parcelles. L'animation foncière est en cours depuis 10 ans et est sur le point de se finaliser : acquisition de parcelles en indivision en 2006 par la Fondation pour la protection des habitats de la faune sauvage, signature d'une convention d'usage avec un propriétaire en 2010, acquisition en cours sur les parcelles restantes.

Valorges (Machézal, Loire)

Le propriétaire a confié en 2012 la gestion de son terrain au CEN Rhône-Alpes et au SYRRTA par le biais d'une convention tripartite de 10 ans. Une visite sur site a suffi pour parvenir à cet accord !



La convention d'usage, un outil qui a fait ses preuves !

La convention d'usage est un outil souple qui permet à un propriétaire de mettre à disposition son bien, en convenant d'une gestion définie. La durée est fixée par la convention (en général 5 à 10 ans). D'un point de vue pragmatique, la convention permet assez facilement d'obtenir un engagement, fondé sur la confiance réciproque. Dans 99% des cas, les propriétaires sont satisfaits et les conventions renouvelées !

Les bonnes questions à se poser avant de se lancer

Sur quel périmètre travailler ?	Il peut être utile d'obtenir la maîtrise des abords du site, en particulier lorsqu'ils ont un impact sur l'état de conservation de la zone humide.
Combien de temps prévoir ?	Une analyse préalable du foncier est utile pour identifier le nombre de parcelles, la nature des biens et donc évaluer le nombre d'interlocuteurs à rencontrer. L'animation foncière peut être lourde et longue : plusieurs années sont souvent nécessaires pour une bonne maîtrise du foncier d'un site naturel.
Quel outil foncier privilégier ?	De l'acquisition au simple accord verbal, il existe tout un panel d'outils, du plus pérenne et solide au plus souple. Le choix se fera avec le propriétaire lors de la négociation : il est donc utile de prévoir plusieurs outils à proposer (acquisition, bail emphytéotique, convention d'usage tacitement renouvelable, commodat...).
Ai-je les moyens de mes ambitions ?	Le travail d'animation et l'acquisition de parcelles peuvent être financés via diverses procédures (voir fiche-outil « Bien construire son projet »).



Les différentes phases à prévoir

ANALYSER LE FONCIER ET DÉFINIR SA STRATÉGIE

- Identifiez les parcelles présentes sur le site en consultant le cadastre.



Le cadastre est disponible en ligne ou en mairie.

- Recherchez en mairie la nature des biens et les coordonnées des propriétaires.

En cas d'indivision, il vous faudra la liste de l'ensemble des co-propriétaires. En cas de nue-propriété, il faut l'accord du nu-propriétaire et de l'usufruitier. Sur une parcelle agricole, l'exploitant est un interlocuteur tout aussi incontournable que le propriétaire !



Le passage en mairie est l'occasion de s'assurer qu'il n'y a pas eu de changements récents de propriété (vente, héritage...).

- Ciblez le temps de travail à prévoir : les indivisions ou les biens non délimités, par exemple, démultiplient le nombre de contacts à établir pour une même parcelle.

- Composez votre palette d'outils fonciers.

Si une acquisition est envisagée, renseignez-vous sur le prix approximatif des parcelles. Le service de France Domaine vous donne une première référence bien utile selon le prix des ventes effectuées sur le secteur.



0,5 à 1 jour
selon la taille
du site



INFORMER LES PROPRIÉTAIRES ET LES USAGERS

- Si les propriétaires à contacter sont nombreux, commencez par une réunion publique d'information.

- Envoyez un courrier nominatif avec liste et localisation sur une carte des parcelles pour chaque propriétaire.

- Par la suite, privilégiez le contact humain : relances téléphoniques, rencontres physiques sur site...

Préparez vos « arguments » (ex : maîtrise foncière d'une parcelle similaire obtenue récemment) et clarifiez vos marges de négociation dès cette étape !



1 à 2 jours
de travail



RENCONTRER LES PROPRIÉTAIRES

L'important est de parvenir à établir une relation de confiance.



Prévoyez quelques supports papier pour aborder les choses dans le détail si besoin (ex : descriptif du projet, convention-type...), mais évitez d'arriver avec un projet déjà tout ficelé : essayez au maximum d'être dans l'échange.

L'animation foncière peut prendre plusieurs années pour aboutir : il est important de laisser aux propriétaires le temps de la réflexion mais aussi de composer avec les délais d'obtention de financements publics ; relancer régulièrement les propriétaires est souvent nécessaire.

RÉDIGER ET SIGNER LES ACTES

Cette étape peut être longue, surtout s'il s'agit d'une acquisition (prévoir au moins 3 mois pour la mise en place de l'acte notarié).



Il existe des documents-types pour les différents modes de conventionnement. Renseignez-vous auprès du Conservatoire d'espaces naturels Rhône-Alpes ou de votre syndicat de rivières.

Variable



APRÈS LA SIGNATURE

Tenez les propriétaires régulièrement informés et associez-les à la vie du site !



Conservatoire
d'espaces naturels
Rhône-Alpes

Contact :

CEN RHÔNE-ALPES

celine.herve@espaces-naturels.fr

Tél. 04 72 31 84 50